



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

**“LA ASOCIATIVIDAD, COMO ESTRATEGIA EFECTIVA
PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACION DEL FRIJOL DE
PALO DE LOS AGRICULTORES DEL CASERIO EL
PROGRESO, JAYANCA 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

AUTOR

DILMER MIREZ VASQUEZ

ASESORA

Dra. YONIRA OLINDA CAMPOS DÍAZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

POLÍTICA ECONÓMICA

CHICLAYO – PERÚ

2018

ACTA DE SUSTENTACIÓN



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ACTA DE SUSTENTACIÓN

En la ciudad de Chiclayo, siendo las 3:00PM horas del día 15 de Febrero del 2019, de acuerdo a lo dispuesto por la Resolución de Dirección Académica N° 0308-2019, de fecha 13 de Febrero del 2019, se procedió a dar inicio al acto protocolar de sustentación de la tesis titulada: "LA ASOCIATIVIDAD, COMO ESTRATEGIA EFECTIVA PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACION DEL FRIJOL DE PALO DE LOS AGRICULTORES DEL CASERIO EL PROGRESO, JAYANCA 2017", presentado por el (la) Bachiller: MIREZ VASQUEZ DILMER, con la finalidad de obtener el Título de Licenciado en Economía, ante el jurado evaluador conformado por los profesionales siguientes:

PRESIDENTE : Mgtr. Oscar Antonio Cervera López

SECRETARIO (A) : Mgtr. Aurelio Castañeda Merino

VOCAL : Mgtr. Rita Toro López

Concluida la sustentación y absueltas las preguntas efectuadas por los miembros del jurado se resuelve: APROBAR POR MAYORIA, Siendo las 3:30PM del mismo día, se dio por concluido el acto de sustentación, procediendo a la firma de los miembros del jurado evaluador en señal de conformidad.

Chiclayo, 15 de Febrero del 2019

Mgtr. Oscar Antonio Cervera López
Presidente

Mgtr. Aurelio Castañeda Merino
Secretario (a)

Mgtr. Rita Toro López
Vocal

DEDICATORIA

A Dios, por haberme
dado la salud y fuerza para
avanzar en mi formación
profesional y culminarla
con éxito mis estudios
universitarios.

A mis padres Benito
y Ursula, por haberme
brindado su apoyo
incondicional en todo
momento, y por
inculcarme valores, y
enseñarme a ser
perseverante siempre
para alcanzar mis metas.

A mis hermanos
Heber y Deissi quienes
han sido mi guía y el
camino para poder
llegar a este punto de mi
carrera. Que con su
ejemplo, dedicación y
palabras de aliento
nunca bajaron los
brazos para que yo
tampoco lo haga aun
cuando todo se
complicaba

AGRADECIMIENTO

A la Universidad César Vallejo y a las autoridades de la Facultad de Ciencias Empresariales por haberme brindado nuevas experiencias y guiarme al camino profesional.

A mis padres por ayudarme en todo momento, por ser mis pilares fundamentales, un ejemplo de seguir y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación.

A la Econ. Yonira Olinda Campos Díaz, por sus enseñanzas y por haber creído en mí como un profesional de confianza y siempre estar ahí para darme una mano de ayuda.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, DILMER MIREZ VASQUEZ con DNI N° 76427397, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Economía, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la universidad César Vallejo.

CHICLAYO 16 De Julio Del 2018



MIREZ VASQUEZ DILMER

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

Teniendo en cuenta los lineamientos establecidos en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada: La asociatividad como estrategia efectiva para mejorar la comercialización del frejol de palo de los agricultores productores de frejol de palo del caserío el progreso Jayanca 2017, esperando que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Licenciada en Economía.

La investigación está estructurada por ocho capítulos que serán detallados a continuación:

Capítulo I, se refiere a la realidad problemática, presentación de investigaciones y teorías relacionadas al tema en estudio, la formulación del problema y planteamiento de los objetivos correspondientes.

Capítulo II, se compone por el método utilizado en la investigación, el diseño y la Operacionalización de las variables.

Capítulo III, incluye el análisis de resultados obtenidos de acuerdo a las encuestas realizadas.

Los capítulos IV, V y VI se centran en la discusión de la investigación, las conclusiones y las recomendaciones respectivamente.

Finalizando con las referencias bibliográficas y los anexos que corresponden en los capítulos VII y VIII respectivamente.

Señores miembros del jurado se espera que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

INDICE

ACTA DE SUSTENTACIÓN.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
INDICE.....	vii
RESUMEN	xii
ABTRACT.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1. Realidad Problemática	14
1.2. Trabajos Previos	18
1.3. Teorías relacionadas al tema	22
1.4. Formulación del problema.....	32
1.5. Justificación del estudio.....	32
1.6. Objetivos	33
II. MÉTODO	34
Diseño de la investigación.....	34
2.2 Operacionalización de variables:	35
2.3. Población y muestra	37
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	38
2.5. Métodos de análisis de datos.....	39
2.6. Aspectos éticos	40
III. RESULTADOS.....	41
IV. DISCUSIÓN.....	50

V.	CONCLUSIONES.....	52
VI.	RECOMENDACIONES	53
VII.	PROPUESTA.	54
	REFERENCIAS	60
	ANEXOS.....	67
	Instrumento	67
	Matriz De Consistencia	68
	Turnitin	69
	Acta De Aprobación De Originalidad	70
	Autorización de publicación de tesis.....	71
	Autorización De La Versión Final Del Trabajo De Investigación	72

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Etapas de una Asociación.....	26
Figura 2: Esquema del planteamiento del problema	29
Figura 3 Principios de Comercialización	30
Figura 4: Fórmula finita	37
Figura 5: Criterio de Evaluación	39
Figura 6: Relación del Conocimiento de asociatividad y Beneficios de integrar una sociedad en los agricultores del Progreso, Jayanca.	49

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	41
Gráfico 2	42
Gráfico 3	42
Gráfico 4	43
Gráfico 5	43
Gráfico 6	44
Gráfico 7	44
Gráfico 8	45
Gráfico 9	45
Gráfico 10	46
Gráfico 11	46
Gráfico 12	47

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Fiabilidad.....	40
Tabla 2	48

RESUMEN

La presente investigación tiene como título la asociatividad, como estrategia efectiva para mejorar la comercialización del frijol de palo de los agricultores del caserío el progreso, Jayanca 2017. Tiene como objetivo principal Proponer la asociatividad como estrategia para incrementar la producción de frijol de palo en el progreso, Jayanca 2017. Con un alcance descriptivo propositivo, con diseño no experimental, de corte transversal, las técnicas e instrumentos empleados se resumen a través de encuestas como método de recolección de datos, la muestra será obtenida mediante la técnica del muestreo probabilístico estratificado, la validación de dichos instrumentos mediante el aporte de juicios de expertos y la confiabilidad de consistencia interna Kunder-Richardson Kr- 20, para procesar, analizar e interpretar los datos y resultados se empleó la estadística descriptiva con datas de frecuencia, el Microsoft Excel 2016 para representación de tablas y figuras y Microsoft Word 2016 para procesador de textos, statistical pack for the social sciences (SPSS). Se concluye que el 77.30% de la población de agricultores les gustaría agruparse con otros productores de frijol de palo como ellos para mejorar la comercialización del frijol de palo, también se realizó una estimación entre conocimiento de asociatividad y beneficio de integrar una sociedad, en la cual se observó que si existe grado de correlación.

Palabras Claves: Asociatividad, comercialización, incremento de producción.

ABTRACT

The present investigation has as its title the associativity, as an effective strategy to improve the commercialization of the bean of stick of the farmers of the farmhouse the progress, Jayanca 2017. Its main objective is to propose the associativity as a strategy to increase the production of stick beans in the Progress, Jayanca 2017. With a purposive descriptive scope, with non-experimental, cross-sectional design, the techniques and instruments used are summarized through surveys as a method of data collection, the sample will be obtained using the stratified probability sampling technique, the validation of these instruments through the contribution of expert judgments and the reliability of internal consistency Kunder-Richardson Kr-20, To process, analyze and interpret the data and results, descriptive statistics with frequency data were used, the Microsoft Excel 2016 for representation of tables and figures and Microsoft Word 2016 for word processing, statistical pack for the social sciences (SPSS). It is concluded that 77.30% of the population of farmers would like to group with other bean-bean producers like them to improve the commercialization of the bean-stick, also an estimate was made between knowledge of associativity and the benefit of integrating a society, in the which was observed that if there is a degree of correlation.

Keywords: Associativity, commercialization, increase of production

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

La globalización hoy en día ha facilitado y permite conseguir la supresión de fronteras y la igualdad de economías del planeta y por ende toda actividad de un país trasciende en los demás de manera significativa, en este contenido se plasma las características de la globalización en la que genera una demanda estándar y de calidad por parte de los consumidores mundiales, como también varias formas de asociaciones, alianzas y conexiones en los mercados para poder satisfacerlos. Al existir una mayor articulación, conexión entre economías y la movilidad de los factores productivos como inversiones, trabajo, tierra y tecnología los mercados están abiertos a competir. Permitirá a las economías desarrolladas aumentando las riquezas aplicando políticas macroeconómicas adecuadas, en américa del sur ha crecido las economías macroeconómicas pero todavía existe una desigualdad en comparación con las economías de primer mundo, hay muchos países en sub desarrollo apto y competente para satisfacer necesidades acorde con la demanda existente.

En el Perú actualmente la pobreza según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática **(INEI, 2012)** es de 25.8% y la mayoría de ella se centra en el campo, sierra y selva. La región Lambayeque se caracteriza por ser una de las zonas agrarias más importantes del país según el INEI y las síntesis económicas de Lambayeque del Banco Central de Reserva **(INEI, 2012 y BCR, 2011,2012)**, siendo la visión de su competitividad el agro, es decir Lambayeque seguirá siendo agraria por mucho tiempo y se demuestra porque todavía hay miles de hectáreas agrícolas vírgenes por utilizar, un claro ejemplo es el valle de Olmos según el Proyecto Especial Olmos Tinajones **(PEOT, 2012)**.

La producción agrícola debe tener un recurso socio económico a través de la concentración de procesos y tecnologías tanto en productos tradicionales o no tradicionales, donde según **Hoyos (2013, p 13)** sugiere que el campesino deba fortalecer sus conocimientos empíricos, maximizar su trabajo y aporte a la compañía su conocimiento, entregándoles a ellos la posibilidad de generar una planeación de siembra”. Mejorar la rentabilidad combinar la teoría con la práctica,

el conocimiento, la tecnología o experiencia del propio agricultor para lograr obtener un producto que permita satisfacer la demanda del mercado.

La mejora de la producción agrícola requiere de la participación financiera, siendo un requisito impuesto por las financieras, que el agricultor tenga acceso a créditos o capacidad de pago, no estar ubicado en central de riesgos, se considera una alternativa para mejorar la rentabilidad de los cultivos pero siempre teniendo en cuenta la tasa de interés **(DID, 2010)**.

La asociatividad se ha convertido en un tema de gran importancia para las empresas que pretenden lograr una mejorara en su estructura, **Romero (2009, p 2)**. Afirma:

“El productor recurre al asociativismo fundamentalmente por razones económicas y financieras manifestadas a través de la escasez de recursos, o bien, para ser más eficiente dando lugar a una combinación empresarial que le permita producir un beneficio para todos”.

Sometiendo el declive de la población y elevar el espíritu emprendedor del empresario que permitirá mejorar sus condiciones económicas y un mejor nivel de vida, cuyo enfoque sea en la innovación grupal y colectiva.

La situación agrícola está cambiando razón de ello son los medios informativos que permiten vivir en un mundo globalizado y mantenerse siempre a la vanguardia de la sociedad.

El frejol de palo es el cultivo que más creció en los últimos años. **(07 de abril del, 2017, par, 1, 2). RPP NOTICIAS**.

“Alfonso Velásquez Tuesta el presidente de Sierra y Selva Exportadora, aseguró que el frejol de palo ha crecido en los últimos años y es muy rentable sembrarlo, en la cual manifiesta que “Lambayeque en menestras exporta aproximadamente 130 millones de dólares al año, siendo los más cotizados en el mercado el frijol de palo, cuyo tratamiento es más fácil de cultivar para el pequeño agricultor”.

No obstante en la región el precio se mantiene estable es por ello que se ha optado por dar un valor agregado al producto como es el enlatado, conservas para la exportación. También se debe seguir impulsando el desarrollo en el norte

al igual que la cebolla y pimienta que son cultivos que tienen mayor demanda índico Velásquez.

El caserío el progreso pertenece al distrito de Jayanca, provincia Lambayeque, departamento Lambayeque. Está conformado por 1124 habitantes aproximadamente, según el Registro de Empadronados por la Ronda Campesina, su actividad principal es el cultivo de productos tradicionales como arroz, maíz amarillo y frijol, cuya producción está en relación a la estación, campaña y dotación de agua.

El caserío presenta características demográficas propias de la inmigración en cuanto que el 80% de los pobladores son procedentes de la sierra de Cajamarca (Chota, Cutervo, Santa Cruz) así como el 10% de los mismos son procedentes de Selva y el 10% son de la región costa; eso es al 100%, predominando en su vida cotidiana las costumbres y tradiciones como es en seguridad ciudadana el orden es impuesto por las “Rondas Campesinas”.

El poblador del Progreso está caracterizado por ser perseverante, trabajador, escasamente conformista pero unido para lograr un fin.

i. Vivienda.

Sus viviendas están conformadas de ladrillo y de adobe, cuentan con título de propiedad, en servicios básicos se tiene luz eléctrica, agua potable; no cuenta con desagüe este servicio no ha sido implementado todavía por lo que cuenta con letrinas.

ii. Agricultura.

La agricultura aquí depende mucho de las lluvias que se producen en la sierra de Lambayeque, pertenece al valle la leche, cabe mencionar que se ha implementado pozos tubulares con el fin de tener una mayor seguridad en la siembra de los productos que son de mucha ayuda pero abastece a lugares específicos.

Existe mucha incertidumbre y un temor por el agua ya que no existe ningún reservorio que permita asegurar las cosechas del campesino con prosperidad, la mayoría de labradores del suelo cuentan con capital financiado para su actividad

agrícola respaldados por su propiedad. Por tal motivo las personas no se arriesgan a cultivar otro tipo de producto que no sean los tradicionales.

El periodo de cultivo es de febrero a julio que es la campaña grande como comúnmente lo llaman, luego algunos siembran productos que no necesitan mucha agua como es el frejol. En esta época existen muchas plagas y si no se atiende debidamente el cultivo están propensos a perder su inversión.

iii. Riego.

El sistema de regadío que utilizan los agricultores es a través de canales de irrigación, cuenta con una directiva para la programación de turno de agua, y en las diferentes reuniones que requiere la junta de regantes del Valle La Leche.

Para solventar los gastos de mantenimiento tanto de acequias de irrigación, como también de asesoría técnica de ingenieros en infraestructura se cobra por hora, el monto de pago es de S/16.00 nuevos soles teniendo en cuenta que para una hectárea requiere 3 horas, el monto a pagar es de S/48.00 nuevos soles/hectárea.

Según recopilación de información de algunos agricultores productores de frijol de palo el costo de pago de agua de cause por campaña de acuerdo a la explicación de requerimiento de agua de la planta es de 2 a 3 riegos por lo que calculando se obtiene la suma de un promedio de 150 nuevos soles por campaña.

1.2. Trabajos Previos

Internacionales

Se presenta una tesis de Ecuador, **Perez (2001)**. “Evaluación del Cultivo de Frijol De Palo - Cajanus Cajan L – Variedad Enana Precoz con cuatro dosis de Nitrógeno y dos distancias de siembra” (Tesis De Pregrado) Universidad De Guayaquil. Cuyo objetivo general es estudiar el comportamiento del grano de gandul (cajanus cajan) bajo diferentes densidades poblacionales, en suelos que no han sido utilizados para esta actividad de la zona de Managua, se obtuvo resultados que la producción es buena, la planta se desarrolla correctamente, el tallo posee una buena consistencia, y la cantidad de granos por vaina de acuerdo a las densidades o tratamientos de siembra Concluye.

“No hubo diferencia significativa para las variables; altura de la planta, diámetro del tallo, numero de vainas por planta y diámetro de la vaina (...) El tratamiento (3), 20,000 ptas. /ha, presento la mayor producción de granos con 2,308.8 seguido del T2 y T1 con 1,769.3 y 1,377.6 kg/ha (...) Tratamiento de mejor rentabilidad lo presento el T3 (20,000 plantas/ha), el cual supera al T1 y T2”.

Esta investigación permite conocer sobre la producción de grano de gandul (Cajanus Cajan). Saber cuánto se produce por hectárea, también hace mención la adaptación rápida a cualquier condición climática logrando incluso a ser un alimento básico para ganado como forraje; o también como producción industrializada. El grano verde es utilizado para consumo humano por su alto valor nutricional, y cuando madura ese grano es utilizado para concentrado de animales.

Gaviria & Alonso (2009) “Propuesta para el Mejoramiento de la Producción en Alimentos S.A.S s.a. A Través de la Estructuración de un Modelo de Planeación, Programación y Control de la Producción”. (Tesis de Pregrado). Colombia. Cuyo objetivo principal es “Desarrollar y proponer un sistema de planeación, programación y control de la producción para la empresa Alimentos SAS S.A. a través del seguimiento de las variables que inciden en los costos, en la calidad y en la atención oportuna de los clientes” concluye.

“La planeación y programación de la producción permite tener un control más exacto sobre todas las variables que inciden en el proceso, y facilita la determinación de las variables que afectan el sistema, siendo éstas los tiempos de alistamiento y lavado de planta, el cuello de botella del proceso, y la organización de qué, cuándo y cuánto producir”.

En la investigación obtenida indica lo importante que es el negocio en la industria que permita generar nuevas oportunidades de desarrollo de las personas combinando la asociatividad a una empresa que permita un mayor eficiencia al momento de vender los productos, es decir crear alianzas estratégicas con entidades dedicadas a industrialización de productos agrícolas puesto que permite obtener mayores ganancias a las que se hacía individualmente.

Marlene (2011). “Producción, Comercialización Y Rentabilidad De La Naranja (Citrus Aurantium) Y Su Relación Con La Economía Del Cantón La Maná Y Su Zona De Influencia, Año 2011” (Tesis de Grado) Ecuador. El objetivo de este estudio es “identificar una propuesta de comercialización que permite incrementar el ingreso neto de los productores de naranja en le región”. En la cual se concluye. “Luego de realizar las respectivas investigaciones orientados a la producción cítrica en el Cantón ha tenido mejores condiciones físicas y climáticas, pero la falta de asesoramiento técnico y la escasa oferta en los mercados influye que la actividad de producción se desarrolle lentamente pese a la gran demanda, siendo uno de los productos que inevitablemente existe en cada finca de los productores (...) Gran parte de los productores de naranja a nivel local no poseen con registros contables donde consten los gastos e ingresos del producto es estudio por lo que existirá una insuficiencia de cálculos exactos y óptimos de los costos de producción en un futuro podrían ocasionar perdidas en su negocio”.

En el estudio realizado se recomienda el asesoramiento técnico, ya que es importante conocer y llevar siempre un monitoreo de las actividades productivas, es muy importante llevar un balance sobre la rentabilidad de la producción y evitar endeudamientos o factores negativos que se puedan presentar.

Rivera (2010) “Rentabilidad de la producción de Alfalfa (Medicago Sativa L) en tres escenarios de financiamiento. Estudio de caso Sureste de Cahuila” (Tesis de Maestría) Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, Cahuila, México. Cuyo objetivo general es “determinar los indicadores financieros de retorno a la inversión para el establecimiento y la operación de una unidad de producción agropecuaria productora de alfalfa, con la magnitud de explotación de 30 hectáreas en el sureste de Coahuila. Obtuvo como resultados que la producción de alfalfa bajo la escala de producción analizada, presenta márgenes de utilidad estrechos y baja rentabilidad”, concluye.

“Bajo el escenario de análisis uno, la producción de alfalfa no es atractiva. Bajo el escenario de análisis dos, optar por esta actividad resulta indiferente en términos económicos y financieros (...) Para el escenario tres podemos concluir que los analistas financieros y bancarios, negarían los recursos solicitados vía crédito para complementar las inversiones del subsidio”.

Esta investigación permite identificar el factor que afecta a la competitividad del sector agropecuario y cual importante es contar con capital para la producción de cultivos agrícolas (lisin) organizado e incrementar la rentabilidad económica del sector.

Nacional

Sánchez Ruiz (2016) “Rentabilidad de los cultivos alternativos y su incidencia en el cultivo de Hoja de Coca en la región San Martín, 2000 – 2015” (Tesis pre grado) Universidad Nacional De Trujillo. Cuyo objetivo principal es Investigar y analizar la incidencia de la rentabilidad de los cultivos alternativos frente a la rentabilidad del cultivo de la hoja de coca en la Región San Martín. Se obtuvo resultados que existe una relación indirecta entre la rentabilidad de los cultivos alternativos y el cultivo de la hoja de coca esto debido a que las personas, campesinos, agricultores y productores, deciden optar por estos productos alternativos (café y cacao) ya que aparte de obtener ganancias satisfactorias, van expandiendo a lo largo de la región el cultivo de estos productos de manera que el área de cultivo de hoja de coca se va reduciendo poco a poco.

Se concluyó que la rentabilidad de los cultivos alternativos como el cacao y el café han demostrado una tendencia creciente a lo largo del periodo de estudio (2000 – 2015), lo cual mantiene su sostenibilidad de desarrollo alternativo, debido a que incentivan a la población de la Región de San Martín y colocan a la agricultura en excelentes perspectivas. Finalmente recomienda la formación gremios para el desarrollo de cultivos del cacao y su correspondiente generación de valor agregado, por ser un producto de una enorme calidad agrícola y de impacto en el mercado internacional.

Esta investigación, permite conocer como un cultivo alternativo generan posicionamiento en el transcurso del tiempo para lo cual se realizó un análisis de la preferencia y rentabilidad económica de los agricultores lo cual indica que el sector agricultura se ha convertido en una excelente opción de desarrollo individual y macroeconómico.

Paz Sarria (2014) “La Asociatividad como Estrategia Empresarial e Incremento del Nivel Competitivo de los Pequeños Productores Artesanales de Algodón Nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque” (Tesis de pre grado) Universidad de Lambayeque, Lambayeque. Cuyo objetivo de investigación es Determinar en qué manera la asociatividad como estrategia empresarial incrementará el nivel competitivo de los talleres artesanales de algodón nativo del Distrito de Mórrope – Lambayeque, 2014. Se concluye que se determinó el nivel competitivo de los pequeños productores mediante las dimensiones establecidas en la base teórica de la presente investigación y se concluyó que los productores de los talleres asociados, han aumentado su nivel competitivo ya que el 100 % de estos productores están certificados para brindar un producto de calidad, reduciendo sus costos y obteniendo eficiencia en su producción.

Como recomendación se sugiere que la asociatividad y la competitividad son indispensables en los pequeños agricultores para aumentar la productividad y abastecer la demanda que requiere el mercado, cambiar de mentalidad, dejar lo individual para optar por una asociatividad adquirir ventajas competitivas con metas objetivos para mejorar sus condiciones de vida. Las entidades gubernamentales deben involucrarse más para crear ideas competitivas y no solo satisfacer la demanda local sino que abastecer nacional e internacional como arroz, maíz, pallar mango Kent gran diversidad de productos, entre esos

se encuentra la producción del frejol de palo que se está exportando pero en poca cantidad.

Flores Jimenes (2013) “Propuesta de Asociatividad para el Desarrollo Económico y Social de los Productores de Café del Distrito de Kañaris – Ferreñafe” (Tesis para optar título de Licenciado) Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo. Chiclayo. Cuyo objetivo general es Proponer un modelo de asociatividad que permita a los productores cafetaleros del distrito de Kañaris mejorar su gestión empresarial y el manejo integral de sus cultivos. Concluye que el proceso de asociatividad depende en gran medida del grado de capital social existente entre los potenciales participantes, haciendo hincapié en la confianza, reciprocidad, compromiso, cooperación, entre otros. En base al diagnóstico el indicador social muestra que en su mayoría los productores agrarios no tienen niveles de educación básicos concluidos ni manejo de gestión, en la mayoría de casos sólo tienen instrucción primaria ya que existen pocas escuelas de Primaria y Secundaria del Estado.

El grado de instrucción es un claro indicador del nivel de vida, índice de pobreza que atraviesa la región de la sierra de Lambayeque, limitando un poco el conocimiento de grupos asociativos con responsabilidades y objetivos en común tanto en mejorar la producción y comercialización como también disminuir los riesgos para la producción con alianzas estratégicas.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Asociatividad

Rosales (1997), define “la asociatividad como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes buscando el objetivo común”. Los objetivos comunes pueden ser circunstanciales, crear una relación más estable a largo plazo como se menciona en términos de la economía el desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

Liendo & Martines (2001), En este argumento, el término asociación surge como “un mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización (...) La asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas”.

La colectividad y la competitividad generan crecimiento en una sociedad conformada por varios integrantes con un solo propósito en común mejorar y crecer económicamente; aprovechando el potencial intelectual, habilidades de cada uno de los individuos que conforman dicha sociedad y permitiendo autoanalizarse.

1.3.1.1 La Asociatividad en el Perú

La asociatividad se presenta como la principal herramienta para impulsar el desarrollo tal como afirma **Ministerio De Agricultura y Riego, (2013,pr 2)**.

“Menciona la importancia de la asociatividad radica en que es un mecanismo de cooperación entre pequeños y medianos productores agrarios, que están en desventaja por el tamaño de las unidades productivas, a fin de afrontar el proceso de globalización”.

La asociatividad es una eficiente herramienta para elevar la competitividad del agro, eleva la calidad del producto, fortalece el poder de negociación, ampliar el acceso a tecnologías y financiamiento, aumenta la rentabilidad. “El MINAGRI en promoción de asociatividad viene ejecutando diversas acciones, elabora planes de acción para las organizaciones, apoyo a la formulación de designios de negocio y proyectos de inversión y diseño de manuales técnicos sobre formación y gestión de organizaciones”. **(MINAGRI, 2013)**

Asimismo, “el Ministerio promueve alianzas con agentes económicos de cadenas productivas para desarrollar operaciones conjuntas, asesora en los servicios de acopio y comercialización de productos, apoya a la gestión de certificación de productos orgánicos, desarrolla talleres de capacitación y sensibilización, respalda la gestión de elegibilidad para el Programa AGROIDEAS, entre otras acciones”. **(MINAGRI, 2013)**

Base Legal.

El Perú cuenta en la actualidad con una importante norma que consagra los lineamientos jurídicos de las sociedades “**Ley general de sociedades N° 26887**, entró en vigencia el 1 de enero de 1998; y con algunas modificaciones, en sus disposiciones transitorias, estableció que todas las sociedades constituidas antes de su entrada en vigencia deberán cumplir con adecuar su pacto social y estatuto a las disposiciones de esta norma. Incluso, prevé una sanción a todas aquellas sociedades que no acaten dicho mandato, y es la de convertirse en sociedades irregulares, con todas las implicancias legales que esto supone (...).

Artículo 1.- La Sociedad

Quienes constituyen la Sociedad conviene en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas”. **Ley General De Sociedades, (1997).**

La sociedad

“Según la LGS la sociedad se encuentra constituida por aporte de bienes y servicios para el ejercicio en comun de las actividades economicas que realizan los socios. La LGS no refiere una deficion expresa de “Sociedad”. Sin embargo, debemos señalar que la sociedad debe distinguirse entre el acto constitutivo que la crea de la organización implícita que surge de la misma: en ese contexto. La sociedad resulta ser un contrato con prestaciones plurilaterales autonomas, es decir, cada una de las partes (socios) que interviene en la creacion de la sociedad se obliga a determinada presentacion (dar o hacer) que no es otra cosa que los aportes societarios”. **Ley General De Sociedades, (1997)**

Artículo 22.- Los aportes

Cada socio está obligado frente a la sociedad por lo que se haya comprometido a aportar al capital. Contra el socio moroso la sociedad puede exigir el cumplimiento de la obligación mediante el proceso ejecutivo o excluir a dicho socio por el proceso sumarísimo.

Ambito de aplicación de la Ley

“La LGS señala que toda sociedad debe adoptar algunas de las formas previstas en la citada norma.

Las sociedades sujetas a un regimen legal especial son reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley. La comunidad de bienes, en cualquiera de sus formas, se regula pr las disposiciones del codigo civil”. **Ley General De Sociedades, (1997)**

“Reglas aplicables a todad las sociedades

La sociedad se constituye por lo menos por dos socios, que puedan ser personas naturales o juridicas. Si la socieda pierde la pluralidad minima de socios y ella no se constituye en un plazo de 6 meses , se disuelve de pleno de derecho al termino de ese pazo.

No es exigible pluralidad de socios cuando el unico socio es el estado o en otros casos señalados expresamente por Ley”. **Ley General De Sociedades, (1997)** según la ley esta conformada en 5 libros que se detalla de la siguiente manera:

Libro I Reglas Aplicables A Todas Las Sociedades

Libro II Sociedad Anónima

Libro III Otras Formas Societarias

Sección Primera Sociedad Colectiva

Sección Segunda Sociedades En Comandita

Libro IV Normas Complementarias

Libro V Contratos Asociativos

1.3.1.2. Estrategia asociativa

Programa Area, (2007) Pag 13. La estrategia asociativa se define como “Un mecanismo de relación y acción conjunta organizada y con cierto grado de permanencia, entre distintos actores - empresas, personas u organizaciones - interesados en unir voluntariamente sus esfuerzos para conseguir objetivos comunes”. Es indispensable que todos los temas sean tratados abiertamente con una adecuada participación; la confianza debe resolver o enfrentar situaciones adversas.

1.3.1.3. Proceso Asociativo.

En el proceso de formación de un grupo asociativo se pueden distinguir distintas fases, que se pueden clasificar de la siguiente manera:

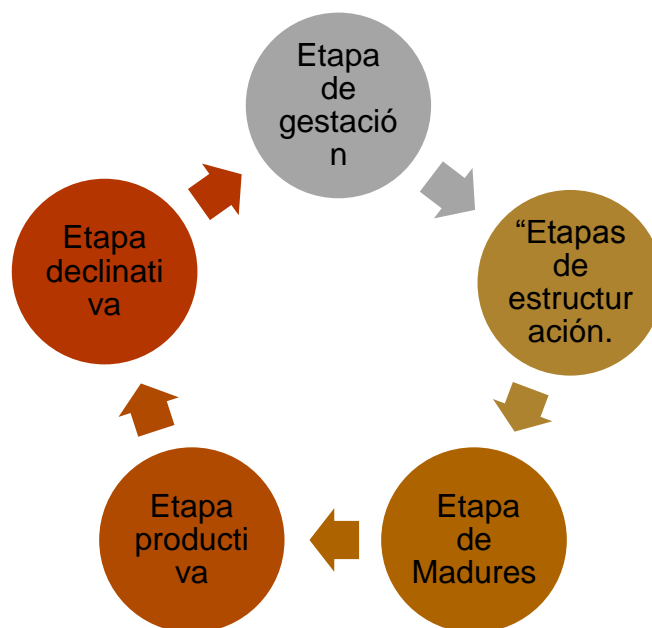


Figura 1 Etapas de una Asociación

Fuente: Elaboración Propia

“Etapa de gestación:

Durante este período se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento. Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo”. **Dixie (2006)**

“Etapas de estructuración.

En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo como herramienta para alcanzar el o los objetivos planteados”. **Dixie (2006)**

“Etapa de madurez.

A esta altura del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal y existe claridad sobre cuáles acciones seguir”. **(Dixie, 2006)**

“Etapa productiva.

Este es el período donde se llevan a cabo las acciones para la obtención de los resultados esperados”. **Dixie (2006)**

“Etapa de declinación.

Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo beneficio del accionar del grupo es negativa”. **Dixie (2006), Pag 19, 20.**

1.3.1.4. Formalización

Existen diversas definiciones de formalización donde **Mendiburú (2008)** hace mención que “la formalización es un requisito exigido en un acto o contrato; así mismo, se puede considerar como un trámite o procedimiento en un acto público”, esto quiere decir que el proceso de formalización es algo oportuno precisar que un proceso de formalización debe ir de la mano con procedimientos claros y sencillos bajo las normas del marco jurídico vigente del país, cuyos plazos deben ser lo más cortos posibles a fin de que los usuarios puedan

gestionar sus trámites sin las molestias o los entrampes que son comunes en este tipo de situaciones.

1.3.1.5 Beneficios de la formalización en las empresas

Según **Matos(2010)** hace mención de diversos beneficios en la formalización en las empresas como la accesibilidad al financiamiento crediticio, la participación en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios, la fabricación y comercialización de productos propios, recibir programas de apoyo por cualquier estamento del estado u ONG, la asociatividad para la exportación, mejorar los productos, etc.

Por ende, los beneficios que trae la formalización de una empresa son innumerables, siendo razón por la cual la propuesta del presente trabajo de investigación busca orientar al ciudadano hacia la formalización de su negocio acercando cada vez más a los municipios bajo un enfoque de orientación constante y simplificación de los trámites, que en algunos casos resulta ser bastante engorrosos para los usuarios.

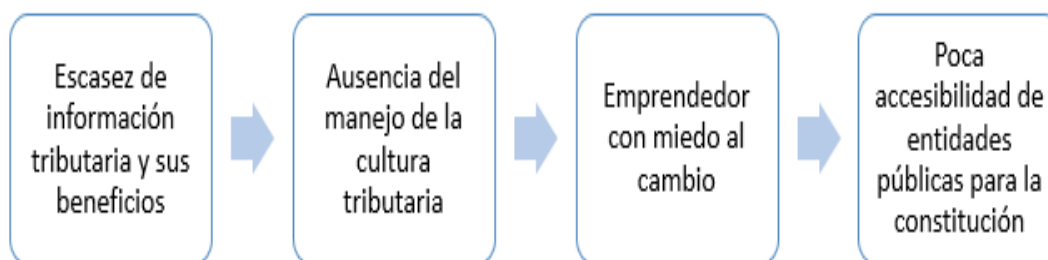
1.3.1.6 Obstáculos de formalización

Identificando todo lo referente a la obstaculización de la formalización se hace mención que estos pueden estar relacionados a temas sobre derecho laboral y tributario; para ello se debe analizar el entorno al cual se quiere contextualizar dichos obstáculos. **Howald, (2000)**

Donde, según **Howald (2000)** manifiesta que “la obstaculización empieza desde el proceso de constitución legal de la empresa” esto quiere decir llevar a cabo todos los requisitos para la constitución legal de la empresa; así mismo, otros de los factores importantes que tiene una relación directa con la informalidad es el costo para la legalización de la institución.

Así mismo, se detallará en un esquema el problema de la formalización según **Howald (2000)**:

Figura 2: Esquema del planteamiento del problema



Fuente: Elaboración propia en base a **Howald (2000)**

Estas causas presentadas en este grafico pueden tener sus diversos efectos como la toma de decisión inoportuna, limita miento en la expansión del negocio y a la accesibilidad del financiamiento, así como como la escasez de oportunidades, entre otros efectos por no constituirse como empresa o asociación.

1.3.2. Comercialización

Existen muchas definiciones de comercialización particularmente se ha creído relevante dos definiciones. Según **Dixie (2006, p 2,3)** Comercialización valga la redundancia implica determinar cuáles son los productos o servicios que necesitan los clientes y suministrárselos obteniendo utilidades; por lo tanto:

El proceso de comercialización debe de ser orientado hacia el consumidor “La comercialización que es un proceso comercial, tiene que generar utilidades a agricultores, transportadores, comerciantes, procesadores, o, de lo contrario, no será posible que ellos permanezcan en el negocio”.

La segunda definición es; “los servicios que requiere el traslado de un producto desde la zona de producción hasta el lugar de consumo. Esta definición hace énfasis en que la comercialización comprende una serie de actividades interconectadas”. (**Dixie, 2006**)

El mercadeo se hace a través de una planeación desde el momento de la siembra y toda la etapa de comercialización del producto tal como se muestra en los productos hortícolas, son:

“La planeación de la producción; la siembra y la cosecha; la clasificación de los productos y su empaque, transporte, almacenamiento, procesamiento, distribución y venta; el envío de información desde la zona de producción hasta el mercado (ej. Productos disponibles, cantidades) y desde el mercado hacia la zona de producción (ej. Precio y nivel de oferta, preferencial del consumidor y cambios en sus gustos)”. **(Dixie, 2006).**

“Los sistemas de comercialización son dinámicos. Son competitivos y requieren continuos procesos de cambio y mejoramiento los proveedores que tienen bajos costos, son eficientes y entregan productos de buena calidad, son aquellos que sobreviven y prosperan”. **Dixie (2006).**

1.3.2.1. Principios básicos de la comercialización

Figura 3 Principios de Comercialización



Fuente: Elaboración Propia de Principios Básicos Josep, 2013.

a. Producto

El producto que comercializas “debe de ser de calidad de manera que sea atractivo para las entidades o personas que quieran comprar el producto, es

preciso determinar de qué manera el producto resulta atractivo para un segmento específico del mercado”. El producto debería satisfacer las necesidades de un grupo determinado de personas, tales como profesionales, amas de casa, dueños de negocios, estudiantes o golfistas. **(Josep; 2013)**

b. Precio

Necesitarás determinar el precio del producto. “Si el precio es demasiado alto, alejarás a los potenciales compradores. Si es demasiado bajo, puedes tener dificultades para obtener ganancias. Además, tendrás que considerar el precio de la competencia. Algunos modelos de precios incluyen precio de costo más beneficio”, en el cual se adiciona un porcentaje fijo al costo de producción. **Joseph (2013)**

c. Lugar

El concepto de lugar se refiere a “los canales de distribución; se trata de dónde venderás el producto y cómo llegará al mercado. Si operas un negocio cuya sede es en el campo debe de contar con la unidad de transporte adecuada para el traslado del producto”. **Joseph (2013)**

d. Promoción

La promoción del producto o servicio involucra concienciar a los clientes potenciales acerca de la existencia del mismo. “La promoción puede servir para una variedad de propósitos, tales como ganar participación en el mercado, mejorar el nombre de una marca o imagen, o introducir en el mercado un producto nuevo”. El autor también manifiesta que la promoción efectiva creará la necesidad o el deseo de tener el producto, incrementa las ventas. **Joseph (2013).**

1.3.3. Origen del frijol de palo.

El frijol de palo como es llamado en el Perú de nombre científico *Cajanus* *Cajan* tiene dos especies la *C. cajan* de África Occidental y la otra de genero *Atylosia* de la India, “para algunos especialistas no hay diferencia básica entre *cajanus* y *atylosia* cruce de estos dos dan descendencia fértil y entre las dos especies hay mucha afinidad cromosómica” **Leon, (1987)**

“El gandul probablemente es nativo de la India, en este país se conoce por fuentes literarias que *C. cajan* se cultivaba en los siglos III o IV antes de cristo.

Sin embargo Fueron traídos de África Occidental hace milenios”. **Leon (1987), p 296).**

En un estudio **Leon (1987)**, “El gandul es la leguminosa de grano de mayor cultivo en los trópicos bajos, y se le utiliza principalmente por las semillas secas, que contiene alrededor de 23% de proteínas”.

El autor menciona en porcentaje el consumo de semillas tiernas contiene una cantidad de 7% de proteínas, tiene además como preeminencia o ventaja un periodo de producción muy largo y poder crecer en los suelos pobres escasos de agua.

1.4. Formulación del problema

PG. De qué manera la asociatividad como estrategia incrementará la comercialización de los agricultores productores del caserío el Progreso, jayanca 2017.

PE.1. Cuál es el nivel de interés en asociatividad que adopta el productor de frijol de palo del Progreso

PE.2. Cuál es el proceso de formalización de asociatividad de los agricultores productores de frijol de palo del Progreso.

PE.3. Cuál es la estimación de comercialización del frijol de palo como resultado de la asociatividad.

1.5. Justificación del estudio

Por intermedio de este proyecto se debe demostrar que el estudio es necesario e importante, surge como problema a partir del endeudamiento que existe en los agricultores del caserío el progreso por falta de capital para la siembra de productos agrícolas ya que se necesita de un determinado capital disponible para el inicio de dicha actividad que permitirá en un determinado periodo contribuir con el solvento de sus necesidades.

Debido a la poca inversión que se requiere para la siembra del producto frijol de palo, y no demanda de mucho tiempo y trabajo en el cuidado para su desarrollo de la planta, se puede sembrar en cualquier periodo del año y es igual rentable a los productos tradicionales como el arroz, el maíz, etc.

Con la recopilación de información tanto nacional como internacional se pretende brindar estrategias, llenar el vacío conocimiento asociativo que permitan constituirse como institución y ser lo suficiente capaces de abastecer la demanda de la producción de frejol de palo en empresas industriales como Betta, Alpes Chiclayo. Esta propuesta estratégica sobre asociatividad rural se realizara a través de encuestas de toda la población involucrada. Un estudio cuantitativo que facilite a los próximos investigadores información real y actual (**Ñaupas P, & Mejía M, & Novoa R, & Villagómez P, 2013**)

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Proponer la asociatividad como estrategia para incrementar la producción de frijol de palo en el progreso, Jayanca 2017.

1.6.2. Objetivos específicos

Describir el nivel de interés para adoptar la asociatividad como estrategia en la mejora de la comercialización de frejol de palo del caserío Progreso, Jayanca.

Diseñar el proceso de formalización de la asociatividad de los agricultores de frijol de palo del caserío Progreso, Jayanca.

Estimar el incremento de la comercialización como resultado de la asociatividad de los agricultores del caserío Progreso, Jayanca.

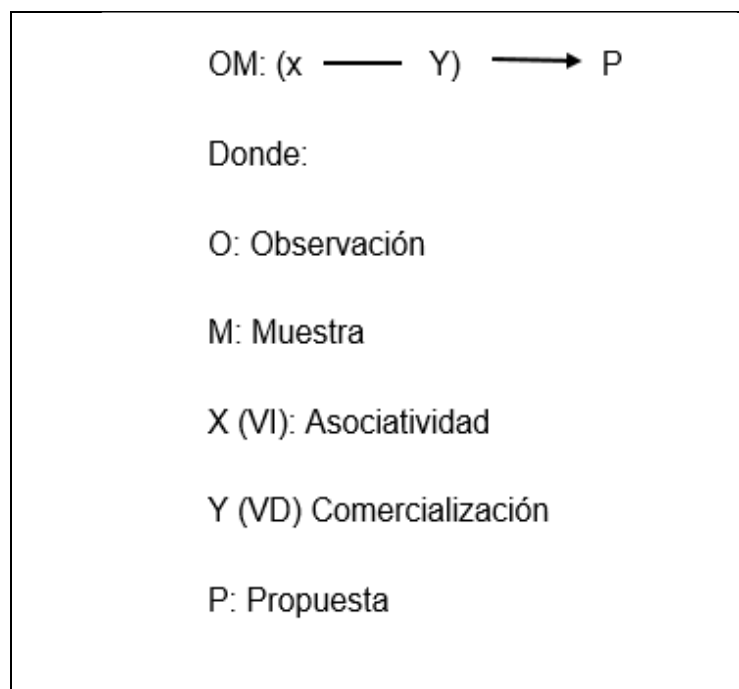
II. MÉTODO

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental, donde según **Hernández (2014)** la investigación se realiza sin manipular deliberadamente variables; se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.

Así mismo, es de sub tipo de diseño es transversal porque los datos han sido recolectados en un solo instante, por lo que se inició en una investigación descriptiva propositiva de la variable comercialización del frijol de palo, se busca constituir una sociedad de agricultores. (**Hernandez Sampieri, Hernández Collado, & Baptista Lucio, 2014**)

2.2.1 El diseño queda representado de la siguiente manera:



2.2 Operacionalización de variables:

2.2.1. Variable independiente:

2.2.1.1. La asociatividad

La asociatividad es “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”. Rosales, (1997)

2.2.2. Variable dependiente:

2.2.2.1. Comercialización

“La Comercialización implica determinar cuáles son los productos o servicios que necesitan los clientes y suministrárselos obteniendo utilidades”.
Dixie (2006)

2.2.3. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Instrumento
Variable independiente Asociatividad	“La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”. Rosales, (1997)	La asociatividad se hace mención a los requerimientos que deben tener los agricultores como nivel de instrucción y orientación sobre los requisitos de formar una sociedad, aumentar la producción y comercialización del frejol de palo para disminuir la capacidad de endeudamiento	Capacidad de emprendimiento Conformismo de algunos agricultores Capacidad productiva Requisitos de asociatividad	Nominal	Encuesta
Variable Dependiente Comercialización	“La Comercialización implica determinar cuáles son los productos o servicios que necesitan los clientes y suministrarlos obteniendo utilidades”. Dixie, (2006)	La comercialización es un proceso que determinar la producción de los productos ofertantes, así se analiza las utilidades, tendencias del mercado y costos de operación, para la generación de mayores ingresos de los agricultores.	Producción Utilidad/ingresos Mercado Costos	Nominal	Ficha de observación

2.3. Población y muestra

Población

En la investigación se tomó como población son todas las familias dedicadas a la agricultura del caserío el Progreso - Jayanca según el registro de la Junta de regantes del Valle la Leche(2017) y el Padrón de las Rondas Campesinas(2017); teniendo una población de 1124 personas dedicadas al rubro.

Muestra

El tipo de muestra que se utilizó en la investigación es no probabilístico, porque se seleccionará de acuerdo a los criterios que ayuden a la investigación según **Hernández (2014)**; así mismo, será estratificada donde se optó por seleccionar a los agricultores que sean mayores de 18 años y que sean representantes usuarios del caserío el Progreso – Jayanca que estén inscritos en la Junta de regantes del Valle la Leche(2017) y el Padrón de las Rondas Campesinas (2017) siendo como objeto de investigación a 281 personas representando el 25% del total de la población.

Para calcularla la muestra finita se aplicó la siguiente fórmula:

Ecuación para calcular la muestra finita:

Figura 4: Fórmula finita

$$n = \frac{Z^2 (p * q)}{e^2 + \left(\frac{Z^2 (p * q)}{N}\right)}$$

Fuente: **Hernández (2014)**

Datos:

n → Muestra a calcular

Z → (1 – α = 0.95) según la tabla de distribución normal es igual a 1.96

p → 0.5

q → 0.5

e → 0.05

N → 281

Desarrollo:

$$n = \frac{281 * (1.96)^2(0.5)(0.5)}{281 * (0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 163$$

Por lo tanto, la muestra de estudio está formada por 163 agricultores del caserío el Progreso – Jayanca.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnica e instrumentos

Técnicas de gabinete: en la investigación se empleó fichas bibliográficas, de resumen, comentario y textuales que han servido para elaborar el marco teórico de la investigación.

Técnica de campo: en la investigación se ha utilizado diversos instrumentos que permitieron el recojo de información pertinente como:

Encuesta: permitió recolectar información de la población del caserío El Progreso – Jayanca.

Análisis documentario: permitió conseguir información base para la elaboración de la propuesta asociativa

2.4.2. Validación y Confiabilidad del Instrumento

Para los instrumentos utilizados en la investigación se contó con dos características importantes: Validez y confiabilidad.

Validez

Para validar los instrumentos utilizados en la recolección de datos se contó con el aporte de juicios de expertos, el mismo que brindaron aprobación y sugerencias a la estructura del instrumento. Tal como nos muestra la validez externa que es la capacidad para generalizar los resultados a una población mayor, el primer paso para generalizar o aplicar los resultados de la investigación

a la población accesible y luego a la población objetivo en este caso son los agricultores mayores de 18 años usuarios y pertenecientes al Caserío El Progreso de la cual se ha extraído la muestra.

Los expertos que han dado validez a los instrumentos son los siguientes.

Lic. Estad. Juan Miñope Mío

Mg. Econ. Edin Heli Abarca Lalangui

Mg. Econ. Guillermo Arturo Faya Peralta

Confiabilidad.

Para medir la confiabilidad de las encuestas de la investigación se utilizara un estudio teniendo en cuenta el grado de instrucción de los agricultores respetando sus costumbres y permitiendo que participen a través de una interacción mutua. Por lo que el constructor de las preguntas permitió el entendimiento de las mismas, las cuales se les establecen una escala tipo dicotómica.

2.5. Métodos de análisis de datos

Para el análisis de datos se empleara la estadística descriptiva con datos de frecuencias, a partir de resultados, se empleará el programa informático SPSS que servirá para analizar estadísticamente los datos y también el programa Excel para calcular gráficos. Todas las pruebas estadísticas de significación se analizaron al 95% de confiabilidad, con un margen de error del 0,05%.

Figura 5: Criterio de Evaluación

- **Coeficiente alfa $>,9$ es excelente**
- **Coeficiente alfa $>,8$ es bueno**
- **Coeficiente alfa $>,7$ es aceptable**
- **Coeficiente alfa $>,6$ es cuestionable**
- **Coeficiente alfa $>,5$ es pobre**
- **Coeficiente alfa $<,5$ es inaceptable**

Concluyendo, que el análisis de cronbach realizado arrojo un puntaje de 0.70, en el cual **Ramos (2008)** indica que mientras el coeficiente del resultado del alfa de Cronbach mas aproxime a 1 garantizara la confiabilidad de los resultados e información recolectada de la encuesta, además según **George y Mallery (2003)** expone que “el coeficiente $\alpha > 0.7$ es excelente” en la que refleja que el constructor de las preguntas son de fácil entendimiento. Sin embargo, **Oviedo y Campos (2005)** el valor del alfa de Cronbach que están entre 0.7 y 0.9, indica que tienen una buena consistencia interna”, queriendo afirmar que es una forma sencilla y confiable para que se puedan reflejar para la validación y confiabilidad, así mismo cuantificara la correlación que existe entre los ítems. Que componen la encuesta aplicada.

Tabla 1: Fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.700	13

Fuente: Programa SPSS 2016.

2.6. Aspectos éticos

Según el Informe Belmont tres principios son relevantes para la ética de la experimentación:

- i. Principio de respeto a la persona, en la cual argumenta que todas las personas deben ser tratados como agentes autónomos y proteger a los que son de autonomía baja y que por derecho les corresponde, que son los agricultores del caserío el progreso.
- ii. Principio de Beneficencia, hace referencia a una obligación no causar ningún daño, maximiza los beneficios y disminuye los posibles perjuicios.
- iii. Principio de justicia todos los agricultores están sometidos a ser parte de esta mejora equitativamente se aplicara la igualdad y serán seleccionados teniendo en cuenta la propiedad que posean y la disponibilidad de área adecuada que cuenten, también el compromiso y desempeño que demuestran.

III. RESULTADOS.

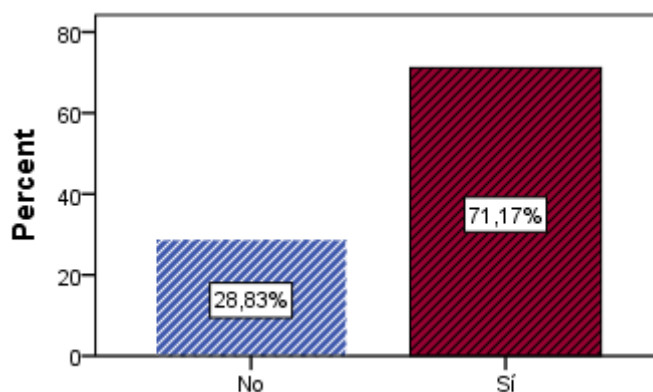
En la presente investigación se ha examinado la asociatividad como estrategia efectiva para mejorar la comercialización del frejol de palo de los agricultores del caserío El Progreso- Jayanca 2017; evaluando si estos presentan algún grado de asociación y si esta influye en la competitividad de dichos productores.

Se ha analizado a los agricultores pertenecientes al caserío El Progreso – Jayanca, Lambayeque, incentivando a una propuesta de asociatividad con productores del mismo producto. Se evaluó utilizando un diseño descriptivo transeccional a través de encuestas a una muestra de 163 agricultores que viene a ser el 25% de la población objetiva de estudio del caserío El Progreso.

Las dimensiones analizadas en la variable comercialización son nivel de producción, margen de ganancia, Conocimiento de las exigencias del mercado y precio. Las características que se identificaron según las encuestas realizadas fueron:

Gráfico 1

Conoce cuál es la producción por hectárea del frijol de palo

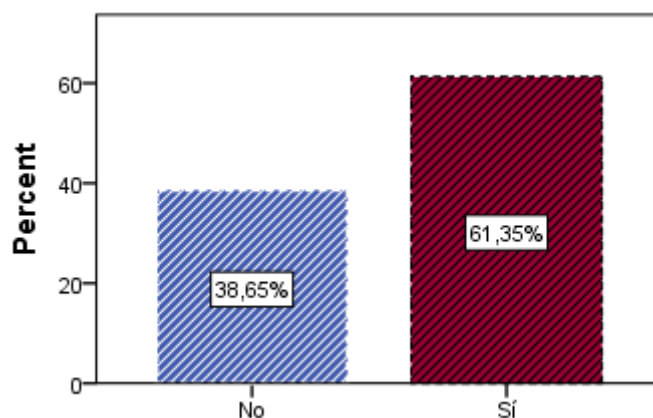


Fuente: Elaboración propia

Análisis: El 71.17% de los pequeños productores de frijol de palo conocen la producción por hectárea mientras que un 28.83% desconocen sobre la producción por hectárea

Gráfico 2

Usted realiza más de una cosecha al año.

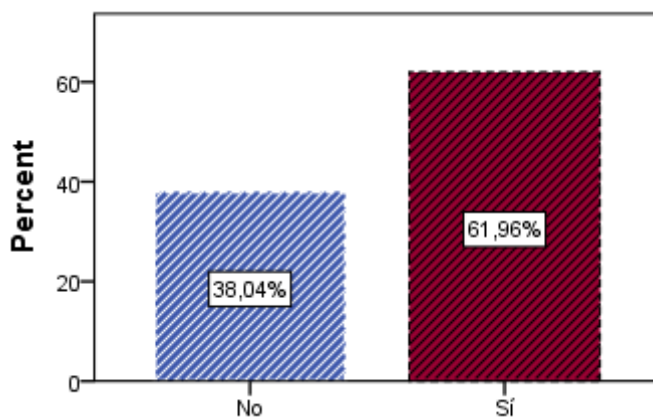


Fuente: Elaboración propia

Análisis: el 61.35% de los encuestados realizan más de una cosecha al año, mientras que un 38.65% realizan menos de dos cosechas.

Gráfico 3

El cultivo de frijol de palo considera que es rentable

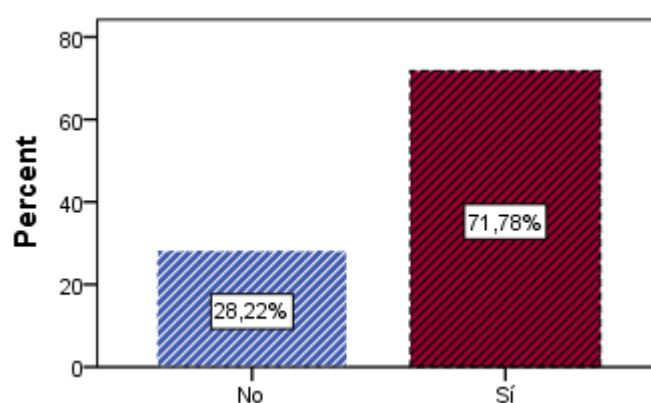


Fuente: Elaboración propia

Análisis: El 61.96% de los encuestados considera que el frijol de palo es un producto rentable mientras que un 38.04% considera que no es rentable y optan por otros productos.

Gráfico 4

Sabe usted que el frijol de palo es un producto de exportación

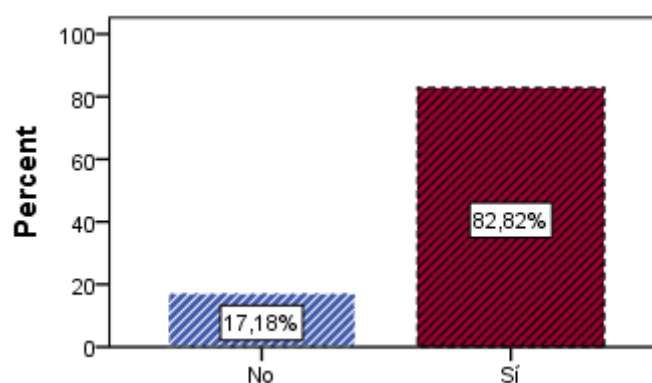


Fuente: Elaboración propia

Análisis: Los resultados de la encuesta muestran que un 71.78% de los agricultores saben que el frijol de palo es un producto de exportación y un 28.22% desconocen por falta de grado de instrucción.

Gráfico 5

Conoce usted a las empresas procesadoras del frijol de palo

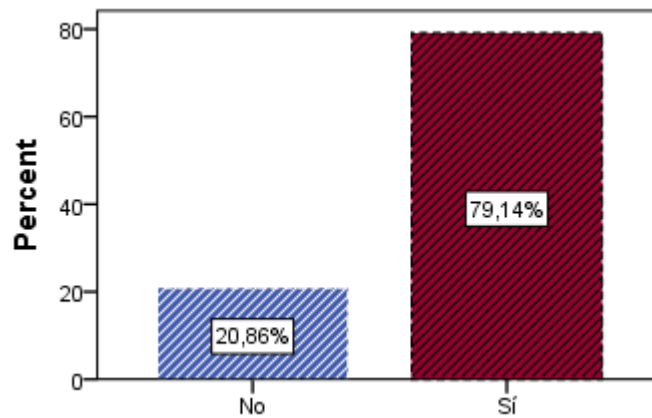


Fuente: Elaboración propia

Análisis: En el Grafico 11 el 82.82% de la población de agricultores productores de frijol de palo encuestados conocen a las empresas procesadoras de frijol de palo mientras que un 17.18% desconocen las empresas comercializadoras

Gráfico 6

Su cosecha de frijol de palo lo vende directamente al acopiador

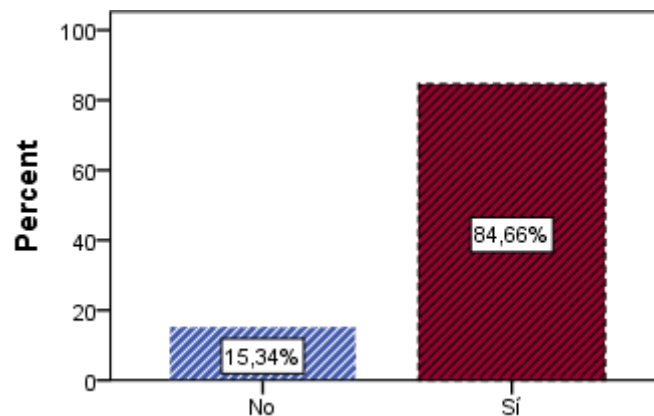


Fuente: Elaboración propia

Análisis: En las encuestas realizadas el 79.14% de los productores de frejol de palo venden su producto al acopiador o intermediario y un 20.85% lo vende directamente a las empresas procesadoras.

Gráfico 7

Le gustaría agruparse con otros agricultores que siembran frejol de palo como usted.

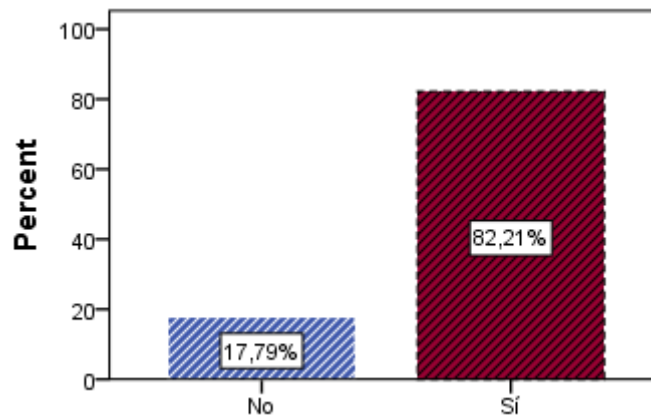


Fuente: Elaboración Propia

Análisis. El 84.66% de los encuestados si les gustaría agruparse con otros agricultores que siembran el mismo producto y el 15.34% no están de acuerdo y no les gusta agruparse.

Gráfico 8

Todas las hectáreas que posee son utilizadas para el sembradío de frejol de palo porque es un suelo apropiado

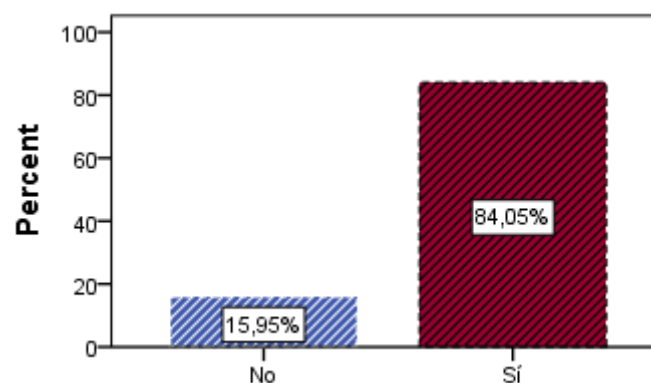


Fuente: elaboración propia

Análisis. En el grafico 14 del cuestionario realizado el 82.21% todas las hectáreas que poseen los agricultores son aptas para el cultivo de frejol de palo mientras que un 17.79% no son aptas para el cultivo de dicho producto

Gráfico 9

Le gustaría a usted agruparse con otros agricultores que producen frejol de palo para mejorar la producción y comercialización del mismo en el caserío el progreso.

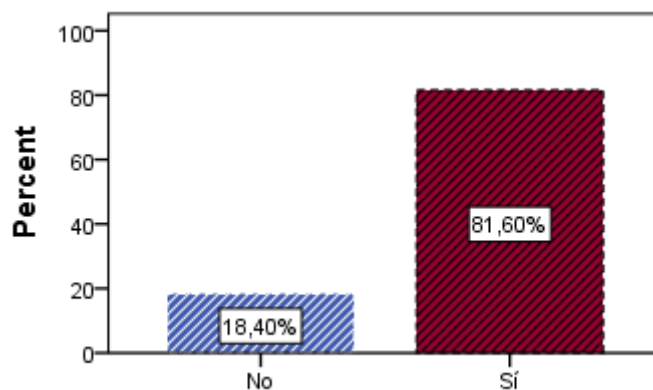


Fuente: Elaboración propia

Análisis. El 84.05% de agricultores les gustaría agruparse con otros que producen frejol de palo para mejorar la producción y comercialización y el 15.95% no opinan o están en desacuerdo con agruparse

Gráfico 10

Sabe usted cuales son los beneficios de integrar una sociedad

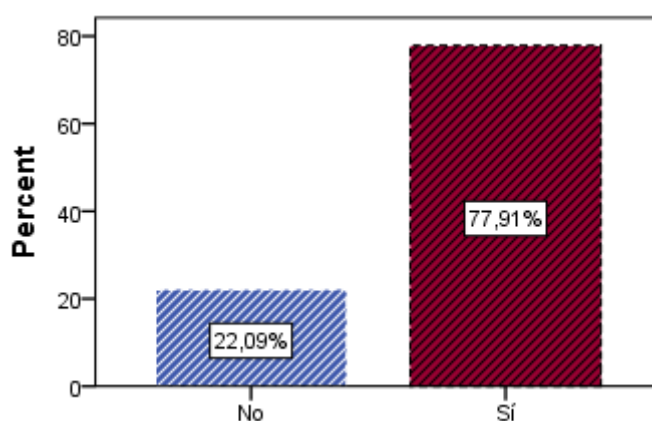


Fuente: Elaboración propia

Análisis: en el presente grafico nos da a conocer que un 81.60% de la población de agricultores productores y comercializadores saben cuáles son los beneficios de una asociatividad, mientras que solo el 18.40% no saben los beneficios de una asociatividad

Gráfico 11

Tiene conocimiento usted sobre lo que es asociatividad.

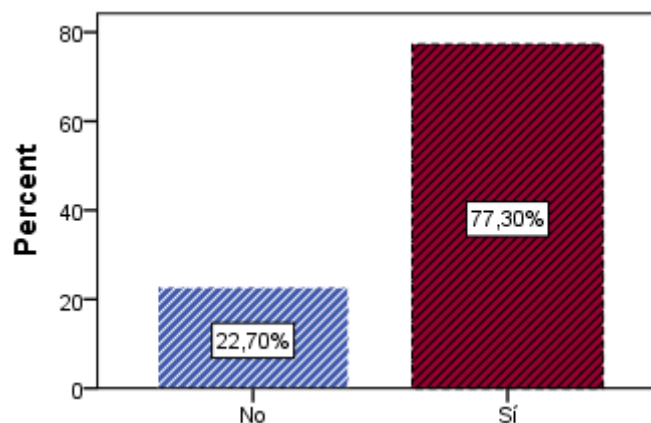


Fuente: elaboración propia

Análisis: la mayoría de los encuestados tienen conocimiento sobre lo que es asociatividad en un 77.91% mientras que un 22.09% no tienen conocimiento.

Gráfico 12

Le gustaría formalizar una sociedad con otros agricultores que producen frejol de palo del caserío el progreso



Fuente: Elaboración propia

Análisis: en el grafico 18, muestra que un 77.30% de la población de agricultores encuestados les gustaría agruparse con otros productores de frejol de palo como ellos y un 22.70% de los productores no les gustaría formar una sociedad.

Estimación del incremento de la comercialización como resultado de la asociatividad de los agricultores del Progreso, Jayanca.

Tabla 2

Relación del Conocimiento de asociatividad y Beneficios de integrar una sociedad en los agricultores del Progreso, Jayanca.

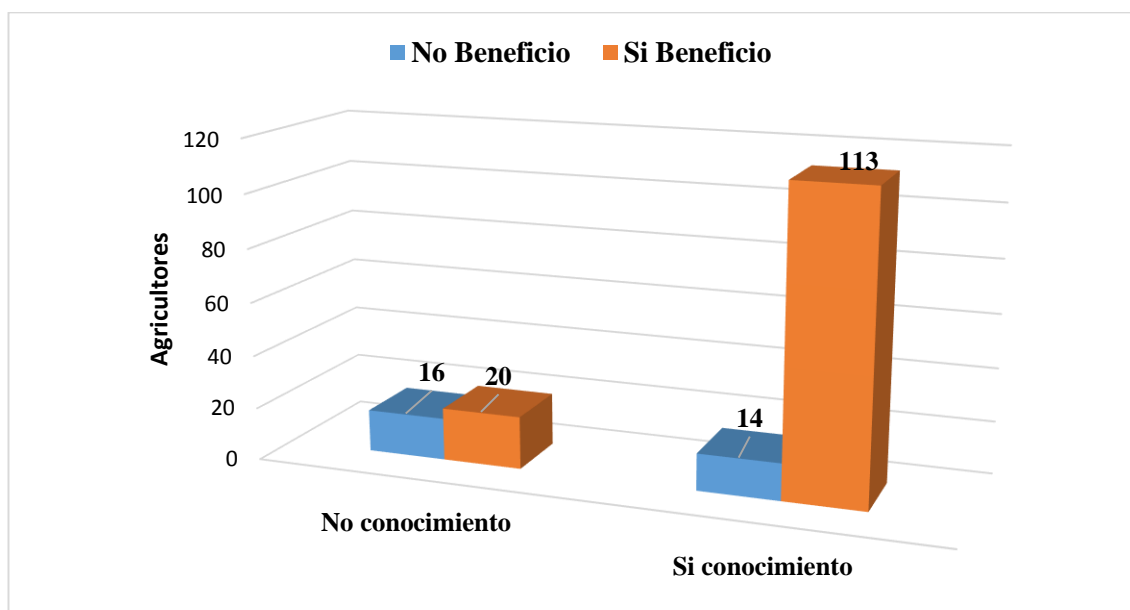
Conocimiento de asociatividad	Beneficios de integrar una sociedad		Total
	No	Si	
No	16	20	36
Si	14	113	127
Total	30	133	163
<i>Correlación $r = 0.382$ valor $p = 0.000$; Significativo $p < 0.05$.</i>			
<i>Estadístico Chi cuadrado $X^2 = 18.464$ valor $p = 0.000$; Significativo $p < 0.05$.</i>			

Fuente: Encuestas aplicada a los agricultores del caserío el progreso-Jayanca

En la muestra cuando se realiza la medición estadística de la relación del Conocimiento de asociatividad y Beneficios de integrar una sociedad, esta resulta significativa es decir que existe al menos un grado de asociación entre las dos variables analizadas con $p < 0.05$ y correlación de Pearson $r = 0.358$ esto implica que a medida que aumenta Conocimiento de asociatividad también aumenta el Beneficios de integrar una sociedad.

Grafico 19

Figura 6: Relación del Conocimiento de asociatividad y Beneficios de integrar una sociedad en los agricultores del Progreso, Jayanca.



IV. DISCUSIÓN

En la presente tesis se propone formar una sociedad de agricultores productores de frijol de palo, que permita mejorar la comercialización de dicho producto ya que este producto se viene posesionando en el mercado y se presenta como una oportunidad favorable para el desarrollo económico de las zonas rurales. En la investigación se pretende lograr una mayor productividad, reducir la cultura conformista de la población incentivando así a optar por constituir o ser parte de una sociedad organizada con un carácter emprendedor.

Según la validez interna el método que se ha empleado si ha brindado información básica para la elaboración de este proyecto, el instrumento ha sido validado enfocado a la variable problema y revisado por expertos, pero ha existido limitaciones en el trabajo de campo, debido a la restricción de información de la muestra que es un 25% de la población y por ser un estudio realizado por primera vez. Estas limitaciones se han podido superar complementando con otras técnicas de recopilación de información; entrevistas aplicación de prueba piloto, visitas con el objetivo único de proponer un proyecto de calidad que pueda servir como una base para las próximas investigaciones de los agricultores productores de frijol de palo del caserío el progreso- Jayanca.

En los resultados el incremento de la comercialización como resultado de la asociatividad de los agricultores del Progreso en el que luego de combinar estas dos variables para medir el grado de influencia una respecto a la otra se puede apreciar en la correlación de Pearson $r = 0.358$ en la que muestra que existe una correlación significativa es decir que a medida que aumenta Conocimiento de asociatividad también aumenta el Beneficios de integrar una sociedad.

Según lo hallado en la investigación el 84% de la población encuestada les gustaría agruparse con otros agricultores para mejorar la producción y comercialización del producto en el cual contribuyente decide participar en un esfuerzo conjunto con otros participantes para obtener objetivos comunes y mantener a largo plazo un vínculo más fuerte y una estabilidad económica lucrativa, aplicando tecnológicas empíricas apuntando siempre al beneficio común. **Rosales, (1997)** Por lo que en la presente investigación se pretende

proponer una asociación con la finalidad de mejorar la comercialización del frijol de palo mediante estrategias objetivas basadas en los indicadores según los resultados que he encontrado son válidos.

La presente investigación contiene información realizada directamente los agricultores productores de frijol de palo en el que un 71.17% de los encuestados sabe cuánto es la producción por hectárea y un 28.83% no lleva el balance de su cultivo durante toda comercialización debido al grado de instrucción que posee o también a la cultura conformista y otros factores diversos que se presentan.

En la recolección de información aplicada al grado de conocimiento sobre los beneficios de integrar una sociedad el 81.60% de agricultores respondieron que si saben y que esa información ha sido obtenida mediante revisión de documentos informativos agrícolas mientras que un 18.40% no lo realiza por disponibilidad de tiempo y por falta de motivación e información sobre los patrocinios a largo plazo que pueden generar estas sociedades.

Desde luego que esta investigación podrá servir para el estudio de otros contextos siempre que esté enfocados o relacionados a la asociatividad pertenecientes al rubro agrícola. Esta investigación permitirá servir como una base para estimar variables de los diferentes estudios que se realicen en el caserío el progreso.

V. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados una propuesta de investigación aplicada a los agricultores del caserío el progreso, en la que se ha aplicado una estimación del conocimiento de asociatividad y beneficio de integrar una sociedad como se ve en la Tabla 01 y el grafico 19 esto indica que a medida que aumenta el conocimiento de asociatividad en los agricultores aumentaran los beneficios de integrar la asociatividad y por ende las personas aceptaran la asociatividad como una opción de crecimiento económico.

Se ha diseñado un proceso de formalización a través de implantación de conocimientos sobre las ventajas de participar en una organización con objetivos comunes que permita reducir brechas estratégicas que utilizan las grandes sociedades. En la cual se ha analizado de acuerdo a la ley 26887, Ley General de Sociedades.

Al identificar el grado de interés que existe para adoptar una asociatividad se concluye que de acuerdo a los resultados el 77.30% de la población de agricultores les gustaría agruparse con otros productores de frejol de palo como ellos para mejorar la comercialización, la mayoría de los productores de frejol de palo están de acuerdo en constituir una asociación, los participantes están de acuerdo en cambiar la costumbre de conformismo, poner en práctica su empeño emprendedor.

VI. RECOMENDACIONES

Se sugiere a las autoridades gubernamentales locales en promover más programas de capacitación sobre el fomento de la asociatividad, apoyar más con ejecución de proyectos promocionales para que el trabajador rural no se sienta marginado por la sociedad.

Se recomienda a los que realicen próximos estudios de esta población aplicar instrumentos de escala abierta que les permita conocer mucho más la muestra objetiva y realizar un estudio más profundo y detallado.

Se recomienda que se utilice la metodología más adecuada para determinar la comercialización, como resultado de una asociatividad de productores de un mismo producto.

VII. PROPUESTA.

Justificación

La propuesta plantea un programa de capacitación con fines de asociatividad para los pequeños productores de frejol de palo, que se considera de gran importancia porque les permitirá adquirir conocimientos sobre asociatividad para obtener grandes beneficios económicos si ponen en práctica todos esos conocimientos que se les plantea. Por otra parte se logró motivar y organizar a los pequeños productores de frejol de palo a que sigan incrementando el área de producción, para que de esta forma se pueda aumentar el volumen de producción y el excedente se pueda comercializar, lo que generaría una mejor situación socioeconómica, no solo en el caserío El Progreso si no en todo el distrito de Jayanca.

El presente trabajo de investigación, se centra principalmente en satisfacer la necesidad de capacitación y asesoría para constituirse como empresa, además beneficiará socialmente a los pequeños productores y agricultores de frejol de palo del caserío el progreso, a través de esta propuesta se busca impartir nuevos conocimientos a los beneficiarios. Enseñarles cuales son las ventajas de una Sociedad, las necesidades actuales en el mercado y las normativas vigentes, para así fortalecer, a través de innovaciones el desarrollo económico sustentable de estas personas.

FUNDAMENTO TEORICO

LEY DE ASOCIATIVIDAD.

“**Ley general de sociedades N° 26887**, entró en vigencia el 1 de enero de 1998; y, en sus disposiciones transitorias, estableció que todas las sociedades constituidas antes de su entrada en vigencia deberán cumplir con adecuar su pacto social y estatuto a las disposiciones de esta norma. Incluso, prevé una sanción a todas aquellas sociedades que no acaten dicho mandato, y es la de convertirse en sociedades irregulares, con todas las implicancias legales que esto supone (...).

Artículo 1.- La Sociedad Quienes constituyen la Sociedad conviene en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas”. **Ley General De Sociedades, (1997)**

“Según la ley general de sociedades nacional en la que establece tipos de sociedad, la que más se ajusta por presentar características de acuerdo a la población objetiva de los agricultores usuarios es la que se detalla a continuación”

LIBRO TERCERO

OTRAS FORMAS SOCIETARIAS SECCION PRIMERA

SOCIEDAD COLECTIVA

“Artículo 265.- Responsabilidad

En la sociedad colectiva los socios responden en forma solidaria e ilimitada por las obligaciones sociales. Todo pacto en contrario no produce efecto contra terceros”.

“Artículo 266.- Razón social

La sociedad colectiva realiza sus actividades bajo una razón social que se integra con el nombre de todos los socios o de algunos o alguno de ellos, agregándose la expresión "Sociedad Colectiva" o las siglas "S.C.". **Ley General De Sociedades, (1997) Pag.51**

IMPORTANCIA

“Artículo 267.- Duración

La sociedad colectiva tiene plazo fijo de duración. La prórroga requiere consentimiento unánime de los socios y se realiza luego de haberse cumplido con lo establecido en el artículo 275.

Artículo 270.- Administración

Salvo régimen distinto previsto en el pacto social, la administración de la sociedad corresponde, separada e individualmente, a cada uno de los socios”.

Ley General De Sociedades, (1997)

“Artículo 273.- Beneficio de excusión

El socio requerido de pago de deudas sociales puede oponer, aun cuando la sociedad esté en liquidación, la excusión del patrimonio social, indicando los bienes con los cuales el acreedor puede lograr el pago. El socio que paga con sus bienes una deuda exigible a cargo de la sociedad, tiene el derecho de reclamar a ésta el reembolso total o exigirlo a los otros socios a prorrata de sus respectivas participaciones, salvo que el pacto social disponga de manera diversa”. **Ley General De Sociedades, (1997) Pag.52**

REQUISITOS

- a) No tengan trabajadores dependientes a su cargo.
- b) Tener más de una hectárea de propiedad
- c) No tener deudas grandes con entidades bancarias.
- d) Cuento, según corresponda, Documento Nacional de Identidad (DNI).
- e) Ser una persona emprendedora con ganas de sobresalir

VENTAJAS

- a. La accesibilidad al financiamiento crediticio.
- b. La participación en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios, la fabricación y comercialización de productos propios.
- c. Recibir programas de apoyo por cualquier estamento del estado u ONG, la asociatividad para la exportación, mejorar los productos, etc.
- d. Trabajo desde casa; una ventaja importante de los productores agrarios es que permiten a la gente trabajar desde sus hogares.
- e. Ayuda a la economía local; mientras que los consumidores aprecian tener acceso a los productos producidos localmente, el beneficio de la economía local se incrementa.

DESVENTAJAS

- a. Emprendedor con miedo al fracaso
- b. Ausencia del manejo de la cultura tributaria
- c. Poca accesibilidad de entidades públicas para la constitución

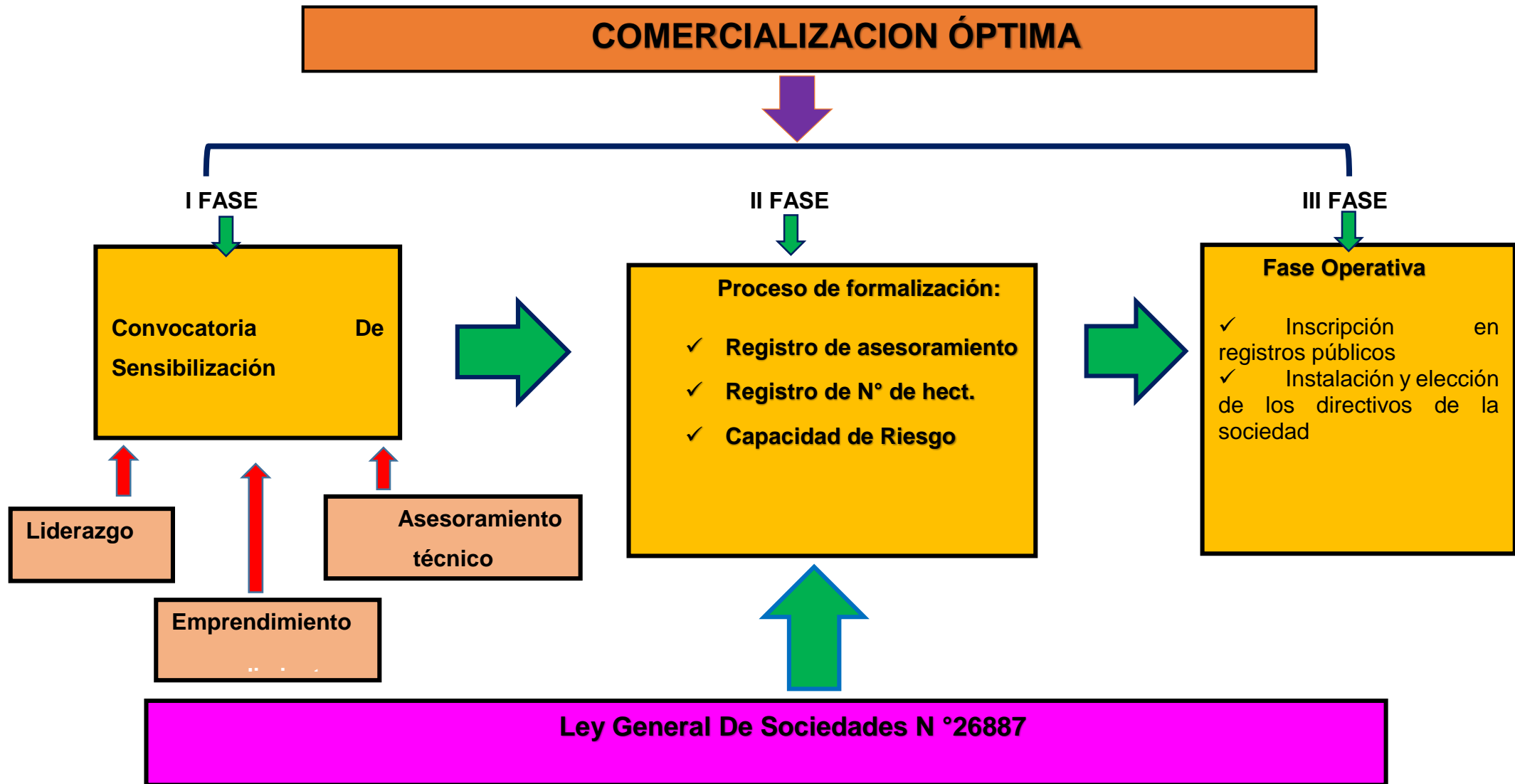
- d. Inadecuado análisis de oportunidades de expansión
- e. Cambio de hábito del consumidor

OBJETTIVO PRINCIPAL

Brindar asesoramiento a los productores para promover la conformación de sociedades que permita mejorar la comercialización.

ASPECTOS	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	CRONOGRAMA	RECURSOS
FASE N° 01	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conformación de un comité directivo. ✓ Difusión y convocatoria. ✓ Acciones de convocatoria y de sensibilización. ✓ Implementación de plan. ✓ Elaboración de padrón de posibles asociados. 	Comité directivo	Enero–Febrero Marzo	S/ 500.00
FASE N° 02	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo de talleres. <ul style="list-style-type: none"> - Talleres de asesoramiento. - Talleres informativos: beneficios, ventajas, desventajas y Leyes de sociedades. - Información por expertos en temática. ✓ Elaboración de padrón de asociados definidos. ✓ Asesoramiento y orientación para conformación de sociedades. ✓ Revisión de requisitos para ser socios. 	Comité facilitadores Participación expositores. Expertos y asesores.	Abril – Mayo Junio.	S/ 3000.00
FACE N° 03	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formalización de la sociedad e inscripción en registros públicos ✓ Instalación y elección de los directivos de la sociedad ✓ Redacción de los estatutos ✓ Implementación de un plan estratégico y operativo 	Directivos de la Sociedad	Julio	S/ 3000.00

FLUJO DEL PROCESO PARA LA ASOCIATIVIDAD



REFERENCIAS

- A. Pérez, O. S. (2010). *Caracterización y potencialidades del grano de sorgo*. Obtenido de de Artículo De Investigación: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03942010000100001
- AGRODATAPERÚ. (22 de Marzo de 2018). *Conservas Pimientos, Frejol de Palo, Ají Paprika Varios Perú Exportación 2018 Febrero*. Obtenido de Conservas Pimientos, Frejol de Palo, Ají Paprika Varios Perú Exportación 2018 Febrero: <https://www.agrodataperu.com/2018/03/conservas-pimientos-frejol-de-palo-aji-paprika-varios-peru.html>
- Alban, M. (2010). *Manual De Cultivo De Fijol Caupi*. Obtenido de Manual De Cultivo De Fijol Caupi: <http://www.swisscontact.org>
- Andina noticias. (18 de Enero de 2008). Productores de Lambayeque apuestan por siembra de frijol de palo para exportacion. *Productores de Lambayeque apuestan por siembra de frijol de palo para exportacion*. Obtenido de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-productores-lambayeque-apuestan-siembra-frijol-palo-para-exportacion-157430.aspx>
- Dias Llanes, M. (2012). *Analisis Contable Con un Enfoque Empresarial*. EUMED. doi:<http://www.eumed.net>
- Dixie, G. (2006). *Comercialización de Productos Hortícolas*. Roma: FAO.
- Finansiamiento Agrícola, (DID . (Noviembre de 2010). *Financiamiento Agrícola, DID*. Obtenido de Financiamiento Agrícola, DID: <http://www.did.qc.ca>
- Flores Jimenes, L. D. (18 de Noviembre de 2013). *Propuesta de Asociatividad para el Desarrollo Económico y Social de los Productores de Café del Distrito de Kañaris - Ferreñafe*. Obtenido de Propuesta de Asociatividad para el Desarrollo Económico y Social de los Productores de Café del Distrito de Kañaris -

Ferreñafe:

file:///C:/Users/Laptop/Downloads/TL_Flores_Jimenez_LuisDelfin.pdf

Florez Llanos, K. (24 de Octubre de 2009). *Asociatividad de los Productores y Cadena Productiva de Bananos Orgánicos en el Valle del río Tumbes - Perú*. Obtenido de Asociatividad de los Productores y Cadena Productiva de Bananos Orgánicos en el Valle del río Tumbes - Perú: http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/ie_v1n1_art3.pdf

Gándara, N. (17 de octubre de 2016). *Gandul, el cultivo resistente a la sequía y clave contra la desnutrición*. Obtenido de <http://www.prensalibre.com/economia/economia/peten-fortalece-el-cultivo-del-gandul>.

Gerencia Regional De Agricultura Lambayeque. (12 de Mayo de 2015). *minagri.gob.pe*. Obtenido de minagri.gob.pe web site: <http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/p-agraria/avances-lambayeque.pdf>

Gutiérrez, C. A. (2014). *Análisis de la rentabilidad de la producción de Papa Blanca comercial en las regiones de Huánuco y Lima*. Obtenido de Análisis de la rentabilidad de la producción de Papa Blanca comercial en las regiones de Huánuco y Lima: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2288/E16-M555-T.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Hernandez Sampieri, R., Hernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología De La Investigación*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Howald. (2000). *Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el estado*. México: FUNDES. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=q_X_gMskb5sC&pg=PA20&dq=formalizaci%C3%B3n+de+una+empresa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiqvfi-

0pzaAhWG11MKHWEdBcMQ6AEIJzAA#v=onepage&q=formalizaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa&f=false

Hoyos, D. O. (2013). *CREACIÓN Y APLICACIÓN DE SISTEMA DE PLANIFICACIÓN DE SIEMBRA DE CULTIVOS: COMPAÑÍA AGROSANO LTDA*. Obtenido de http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/1106/1/Creacion_aplicacion_sistema_planificacion.pdf

Ignacio Revollo Gaviria, J. D. (04 de Mayo de 2009). *PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN ALIMENTOS S.A.S A TRAVEZ DE LA ESTRUCTURACIÓN DE UN MODELO DE PLANEACIÓN, PROGRAMACIÓN Y CONTROL DE LA PRODUCCION*. Obtenido de *PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN ALIMENTOS S.A.S A TRAVEZ DE LA ESTRUCTURACIÓN DE UN MODELO DE PLANEACIÓN, PROGRAMACIÓN Y CONTROL DE LA PRODUCCION*: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/Tesis263.pdf>

INEI. (2012). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA*. Obtenido de *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA*: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-afecto-al-217-de-la-poblacion-del-pais-durante-el-ano-2017-10711/>

Joseph, C. (2013). *Principios Basicos De La Comercialización*. Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/principios-basicos-comercializacion-lista_449506/

Lambayeque: inician siembra temporal de 50 hectáreas de frijol caupí tras el niño costero. (20 de mayo de 2017). *Lambayeque: inician siembra temporal de 50 hectáreas de frijol caupí tras el niño costero*. Obtenido de <http://larepublica.pe/economia/877654-lambayeque-inician-siembra-temporal-de-50-hectareas-de-frijol-caupi-tras-el-nino-costero>

Leon, J. (1987). *Botanica De Los Cultivos Tropicales*. (J. Leon, Trad.) San Jose: IICA. Obtenido de <http://orton.catie.ac.cr/repdoc/A9791E/A9791E.PDF>

Ley General De Sociedades N°26887. (19 de Noviembre de 1997). *Ley General De Sociedades* . Obtenido de Ley General De Sociedades : <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>

Liendo, M. G., & Martines, A. M. (noviembre de 2001). *Asociatividad. una alternativa para el desarrollo y el crecimiento de las Pymes*. Obtenido de Asociatividad. una alternativa para el desarrollo y el crecimiento de las Pymes.: www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf

Mankiw, N. G. (2012). *Principios de la Economía*. Mexico: Cengage Learning.

Marlene, D. T. (2011). *PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE (CITRUS AURANTIUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMIA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 2011*. Obtenido de PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE (CITRUS AURANTIUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMIA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 201: [///C:/Users/Laptop/Downloads/TESIS-DE-PRODUCCION-COMERCIALIZACION-Y-RENTABILIDAD-DE-LA-NARANJA.pdf](http://C:/Users/Laptop/Downloads/TESIS-DE-PRODUCCION-COMERCIALIZACION-Y-RENTABILIDAD-DE-LA-NARANJA.pdf)

Ministerio De Agricultura y Riego. (5 de Setiembre de 2013). *Asociatividad Para Elevar La Competitividad Del Agro*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/notas-de-prensa/notas-de-prensa-2013/9525-el-minagri-promueve-la-asociatividad-para-elevar-la-competitividad-del-agro>

Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Novoa Ramirez, E., & Villagómez Paucar, A. (2013). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y ELABORACIÓN DE TESIS*. Lima: Printed in Perú.

OMPI. (19 de noviembre de 1997). *Ley General DE Sociedades*. Obtenido de http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=203204

Paz Sarria, I. N. (11 de Noviembre de 2014). *La Asociatividad como Estrategia Empresarial e Incremento del Nivel Competitivo de los Pequeños Productores Artesanales de Algodón Nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014*. Obtenido de La Asociatividad como Estrategia Empresarial e Incremento del

- Nivel Competitivo de los Pequeños Productores Artesanales de Algodón Nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014: <http://repositorio.udl.edu.pe/bitstream/UDL/46/1/Tesis%20Nadir%20Paz%20Sarría.pdf>
- PDM, P. D. (2013). *PDM*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Panama/perfil_franquicias.html
- PEOT. (2012). *Proyecto Especial Olmos Tinajones*. Obtenido De Proyecto Especial Olmos Tinajones: <https://www.regionlambayeque.gob.pe/web/?pass=MTA1Nw==>
- Perez, A. R. (2001). *ESTUDIO DE LA PRODUCCION DE GRANO DE GANDUL - CAJANUS CAJAN - BAJO DIFERENTES DENSIDADES POBLACIONALES EN SUELOS FRANCOS ARENOSOS DE LA ZONA DE MANAGUA*. Obtenido de <http://repositorio.una.edu.ni/755/1/tnf01r696e.pdf>
- Peruano, E. (22 de Diciembre de 2012). *Ley Promulgada Para Fomentar La Asociatividad*. Obtenido de <http://www.walterchoquehuanca.com/wp-content/uploads/2016/05/Ley29972.pdf>
- Programa area. (Abril de 2007). *Area de Capital Social y Desarrollo Local FCE - UNC*. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_97.pdf
- PromPerú. (2013). *La Asociatividad para el Comercio Exterior*. Obtenido de http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/176/Guia_12_Asociatividad_Comercio_Exterior_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rivera, D. M. (Diciembre de 2010). *Rentabilidad de la produccion de Alfalfa (Medicago Sativa L) en tres esenarios de financiamiento. Estudio del caso Sureste de Coahuila*. Obtenido de Rentabilidad de la produccion de Alfalfa (Medicago Sativa L) en tres esenarios de financiamiento. Estudio del caso Sureste de Coahuila: <http://repositorio.uaaan.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3994/T19>

507%20MARTINEZ%20RIVERA%2C%20DAVID%20%20TESIS.pdf?sequence=1

Romero, R. B. (15 de Julio de 2009). *Las Formas Asociativas en la Agricultura y las Cooperativas*. Obtenido de Las Formas Asociativas en la Agricultura y las Cooperativas: <http://www.pa.gob.mx/publica>

Rosales, R. (julio-setiembre de 1997). *L Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes*. Obtenido de http://walk.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2005/11/T023600000022-7-La_asociatividad_como_estrategia.htm

RPP. (07 de abril de 2017). Frijol de palo es el cultivo que mas creció en los ultimos años. Obtenido de <http://rpp.pe/peru/lambayeque>

Sánchez Ruiz, K. (2016). Rentabilidad de los cultivos alternativos y su insidencia en el cultivo de Hoja de Coca en la region San Martin, 2000 - 2015. Obtenido de Rentabilidad de los cultivos alternativos y su insidencia en el cultivo de Hoja de Coca en la region San Martin, 2000 - 2015.: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8741/sanchezruiz_kathleen.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNAT. (22 de Diciembre de 2012). *Ley Que Promueve La Inclusión De Los Productores Agrarios A Travez De Las Cooperativas*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/fraccion/ley/ley29972.htm>

VALVERDE, V. L. (20 de MARZO de 2016). *Evaluación Del Cultivo De Fréjol De Palo - Cajanus Cajan L - Variedad Enana Precoz Con Cuatro Dosis De Nitrógeno Y Dos Distancias De Siembra*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10144/1/Salas%20Valverde%20ViIma%20Leonela.pdf>

Yar, I. R. (2015). *Oportunidad Del Mercado Colombiano Y La Comercializacion De Malanga Producida En Santo Domingo De Los Tsáchilas-Ecuador*. Obtenido de [http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/405/1/327%20Oportunidades%20de%20mercado%20colombiano%20y%20la%20comercializaci%C3%](http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/405/1/327%20Oportunidades%20de%20mercado%20colombiano%20y%20la%20comercializaci%C3%20)

B3n%20de%20malanga%20producida%20en%20Santo%20Domingo%20de
%20los%20Ts%C3%A1chilas.pdf

Zantillan, 1994, citado por Perez, 2001. (s.f.).

ANEXOS
Instrumento

CUESTIONARIO DE ENCUESTAS

NOTA: El cuestionario se debe llenar marcando con un aspa en el recuadro electivo a criterio suyo. **1.- SI** ; **2.- NO**


N°	ÍTEM	1	2
1	Conoce cuál es la producción por hectárea del frejol de palo.		
2	Usted realiza más de una cosecha al año.		
3	El cultivo de frejol de palo considera que es rentable		
4	Sabe usted que el frejol de palo es un producto de exportación.		
5	Conoce usted las empresas procesadoras del frejol de palo		
6	Su cosecha de frejol de palo lo vende directamente a las empresas procesadoras.		
7	Su cosecha de frejol de palo lo vende al acopiador		
8	Le gustaría agruparse con otros agricultores que siembran frejol de palo como usted		
9	Todas las hectáreas que posee son utilizadas para el sembradío de frejol de palo porque es un suelo apropiado.		
10	Le gustaría usted agruparse con otros agricultores que producen frejol de palo para mejorar la producción y comercialización del mismo en el caserío el Progreso.		
11	Sabe usted cuales son los beneficios de integrar una sociedad.		
12	Tiene conocimiento usted sobre lo que es asociatividad.		
13	Le gustaría formalizar una sociedad con otros agricultores que producen frejol de palo del caserío el progreso		

Matriz De Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
<p>PG. De qué manera la asociatividad como estrategia incrementará la rentabilidad de los productores del caserío el Progreso, Jayanca 2017.</p> <p>PE.2. Como comercializa el productor del Progreso su producción de frijol de palo.</p> <p>PE.3. Cuál es el nivel de endeudamiento o es sujeto a crédito.</p> <p>PE.4. Cuál es el proceso de formalización de asociatividad.</p>	<p>Describir el nivel de interés para adoptar la asociatividad como estrategia en la mejora de la comercialización de frijol de palo del caserío Progreso, Jayanca.</p> <p>Describir el nivel de producción y comercialización actual de frijol de palo del Progreso, Jayanca.</p> <p>Determinar la capacidad de endeudamiento de los productores del caserío el progreso jayanca para acceder a crédito.</p> <p>Diseñar el proceso de formalización de la asociatividad de los agricultores productores de frijol de palo del progreso, Jayanca.</p> <p>Estimar el incremento de la rentabilidad de la comercialización como resultado de la asociatividad</p>	<p>INDEPENDIENTE Asociatividad</p> <p>DEPENDIENTE Comercialización</p>	cuantitativa	281	<p>Técnicas de gabinete</p> <p>Técnica de campo</p> <p>Encuesta</p> <p>Análisis documental</p>	<p>Para el análisis de datos se empleara la estadística descriptiva con datas de frecuencias, a partir de resultados, se empleara el programa informático SPSS que me servirá para analizar estadísticamente los datos y también el programa Excel para calcular gráficos.</p>
			DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS	
			<p>No Experimental</p> <p>Descriptiva</p> <p>Propositiva</p>	163	Encuestas	

feedback studio

Dilmer MIREZ VASQUEZ | PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD TESIS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA

"LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA LUCRATIVA PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO DE PALO DE LOS AGRI-Cultores DEL CASERO EL PROGRESO, JAYANCA 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMÍA

AUTOR:
DILMER MIREZ VASQUEZ

ASESORA:
YONARA CRISTINA CAMPOS RIVERA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
PRODUCCIÓN ECONÓMICA


CITANDO PRECISAMENTE:

Resumen de coincidencias

19 %

Número	Fuente de Internet	Porcentaje
1	repositorio.ucv.edu.pe	4 % >
2	repositorio.udel.edu.pe	3 % >
3	dSPACE.untrn.edu.pe	2 % >
4	tesis.usat.edu.pe	1 % >
5	prezi.com	1 % >
6	www.ehowenespanol.com	1 % >
7	tesis.pucp.edu.pe	1 % >

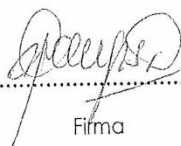
Acta De Aprobación De Originalidad

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 08 Fecha : 12-09-2017 Página : 1 de 1
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Yo, Campos Diaz Yonira Olinda , docente de la Ciencias Empresariales Escuela Profesional Economía de la Universidad César Vallejo Chiclayo (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada: "LA ASOCIATIVIDAD, COMO ESTRATEGIA EFECTIVA PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACION DEL FRIJOL DE PALO DE LOS AGRICULTORES DEL CASERIO EL PROGRESO, JAYANCA 2017", del (de la) estudiante: MIREZ VASQUEZ DILMER, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Pimentel 10 de Julio de 2018



Firma

Dra. Econ. Yonira Olinda Campos Díaz

DNI 16696421

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	-----------------------------------------------------------------	--------	-----------

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

 UCV <small>UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO</small>	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 31-03-2017 Página : 1 de 1
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Yo DELMER MEREZ VASQUEZ, identificado con DNI N° 76427392,
egresado de la Escuela Profesional de ECONOMÍA de la
Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y
comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado
"LA ASOCIATIVIDAD, COMO ESTRATEGIA EFECTIVA PARA MEJORAR LA COMERCIA-
LIZACION DEL FREJOL DE PALO DE LOS AGRICULTORES DEL CASABO
EL PROGRESO, JAYANCA 2017".

....."; en el Repositorio
Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el
Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FIRMA

DNI: 76427392.....

FECHA: 13 de MARZO del 2019.

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---------------------------------------------------------------------------	--------	-----------

Autorización De La Versión Final Del Trabajo De Investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

E.P. DE ECONOMÍA

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MIREZ VASQUEZ DELMER

INFORME TÍTULADO:

"LA ASOCIATIVIDAD, COMO ESTRATEGIA EFECTIVA PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL FRIJOL DE PALO DE LOS AGRICULTORES DEL CASERIO EL PROGRESO, JAYANCA 2017"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

ECONOMISTA

SUSTENTADO EN FECHA: 15-02-19

NOTA O MENCIÓN: APROBAR POR MAYORÍA


FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN